

**Sammendrag:**

## **Norsk innenlandsk luftfart – konkurranse og monopol**

Like før SASs overtakelse av Braathens ble kjent ønsket Samferdselsdepartementet en vurdering av hva som kunne skje hvis vi går fra to til en stor aktør i det innenlandske luftfartsmarkedet. Vurderingen er gjort på basis av teori, kjennskap til markedet og erfaringer fra andre land.

Utviklingen i det norske innenriksmarkedet fra 1990 fram til SASs overtakelse av Braathens kan beskrives i fire faser. I *forberedelsesfasen* (1991-1993) var markedet fortsatt regulert, men med noen parallellkonsesjoner på de tyngste rutene. Sterk etterspørselsvekst og høye kabinfaktorer gav et gunstig utgangspunkt for konkurransen som ble sluppet fri for norske selskap på stamrutenettet fra 1994.

I *ekspansjonsfasen* (1994-1996) økte SAS og Braathens produksjonen og gikk hver for seg inn på ruter der det enkelte selskap fra før var svake. Braathens gikk f.eks. inn på rutene mellom Oslo og Bodø/ Evenes/Tromsø. Dette førte til at begge selskapene fikk relativt like landsdekkende rutenett og at kapasiteten på Fornebu ble fylt opp. *Konsolideringsfasen* (1997-1998) var preget av en litt spent "vente og se" holdning foran Gardermoen's åpning som hovedflyplass i oktober 1998.

*Utmattelsesfasen* (1999-2001). Åpningen av Gardermoen gav økt kapasitet. Color Air startet flyginger mellom Oslo og Bergen, Ålesund og Trondheim og SAS økte sitt tilbud kraftig i Sør-Norge. 1999 ble et år med overkapasitet, gunstige storkundeavtaler og utstrakt rabattering til glede for passasjerene, mens selskapene hadde store tap. Color Air måtte gi seg i 1999. Etter 1999 har kapasitetsreduksjonen hos SAS og Braathens gått relativt sakte fordi ingen ville oppgi markedsandeler. Dette førte til slutt til så store tap at også Braathens måtte gi seg og SAS overtok.

Stamrutenettet i Norge må i utgangspunktet sies å ha en rimelig rasjonell rutestruktur tilpasset markedets behov. Lønnsomheten er best på tunge ruter i Sør-Norge og hovedrutene mellom Oslo og Nord-Norge. Kystruta og stamruter i Nord-Norge har svak lønnsomhet. Disse rutene er derfor mest utsatt for rasjonalisering fra en aktør med full kontroll over det norske innenriksmarkedet.

Internasjonalt er konkurransebildet sammensatt. Storbritannia, Italia og Spania preges av hard innenlandsk konkurranse og lave priser. I Sverige, Frankrike og delvis Tyskland er konkurransen på retur med en dominerende aktør i hjemmemarkedet. I tillegg har nye lavprisaktører vokst sterkt i internasjonal trafikk i Europa.

Økonomisk teori tilsier at en monopolist i luftfarten vil utnytte sin posisjon ved å redusere kapasiteten og søke å oppnå økt gjennomsnittspris. Prisene vil ikke nødvendigvis øke, men tilgangen på rabatterte billetter vil reduseres. Samtidig vil

en monopolist utnytte stordriftsfordeler i et nettverk og også koordinere rutetabeller. Stordriftsfordelene ligger i hovedsak på markedssiden og ikke på kostnadssiden.

Dersom markedet er utfordringsbart (contestable), vil dette sette grenser for hvor langt monopolisten vil gå mht å utnytte sin monopolsituasjon. Dette forutsetter imidlertid at det ikke finnes barrierer mot å gå inn/ut av markedet, at det ikke er stordriftsfordeler og at monopolisten ikke kan endre sitt tilbud raskt når en ny aktør kommer på vingene. De fleste studier indikerer at disse forutsetningene ikke er oppfylt og at reell konkurranse må til for å oppnå pris- og rutetilbudseffekter.

Scenarier drives fram av aktører med ulike mål. Etter dereguleringen har de ulike statlige organer fått klarere roller:

Konkurransetilsynet skal påse at konkurransen er virksom, ikke minst ved å redusere barrierene mot å gå inn/ut av markedet. Forbudet mot opptjening av bonuspoeng er et ledd i dette. Tilsynet kan videre gripe inn mot dumpingpriser, men trolig ikke mot overkapasitet i markedet. Luftfarten preges av sterk pris-differensiering og lave korttidsmarginale kostnader. Det er derfor vanskelig å definere hva som er dumpingpriser.

Samferdselsdepartementet har ansvar for rutetilbudet og for å gå inn med offentlig kjøp når dette blir nødvendig. Sammen med Finansdepartementet fastsettes rammebetingelser for luftfarten og Luftfartsverket (avkastningskrav, avgifts-økninger).

Luftfartsverket skal drive flyplassene og øvrige infrastruktur for luftfarten. Rollen som statlig aksjeselskap fra 2003 vil gi en sterk fokus på lønnsomme investeringer og driftsformer og insentiv til gebyrstruktur som kan oppmuntre nye aktører. Selv om LV vil ønske å rasjonalisere flyplasstrukturen, følger det av deres monopol-situasjon samtidig driftsforpliktelser for et helt system (summen av rammebetingelser og offentlig kjøp av flyplasstjenester vil i stor grad overstyre Luftverkets ønsker).

En monopolist kan utnytte sin posisjon i ulike grad. To scenarier fram mot 2010 er utviklet:

	Langsiktig scenario	Kortsiktig scenario
Kapasitet	Svak økning	Uendret
Pris	Uendret	Noe økning
Rabattering	Mindre	Mye mindre
Ruter	Noe rasjonalisering	Sterk rasjonalisering
Storkunderrabatter	Reduseres	Reduseres mye
Trafikk	Noe økning	Uendret
Kabinfaktor	62-63 %	66% +
Statlig kjøp	Noe mer	Mye mer
Flyplasser	Noe svak økonomi, organisering utredes	Dårlig økonomi, oppsigelser, lokal overtakelse
Nye aktører	Nisjer	Nisjer, men økt sjanse
Opinion, media	Misfornøyd	Svært misfornøyd
Miljø	Lave utslipp	Svært lave utslipp

TØI rapport 586/2002

Grove beregninger viser god monopolprofitt i begge scenariene. Hvis monopolisten tror markedet er prisfølsomt eller tror at myndighetene kan gå inn med regulering eller andre tiltak, vil dette bidra til at monopolisten utnytter sin posisjon i mindre grad. Dette gjelder også hvis han tror at forsiktig utnytting vil kunne bidra til å redusere sjansen for nye aktører i markedet. Hvis han derimot tror at konkurranseforholdene raskt kan endres og i tillegg vet at han raskt kan endre sitt tilbud når dette eventuelt skjer, er det naturlig å anlegge et kortsiktig perspektiv på utnytting av monopolfordelene. En scenario som forutsetter en langsiktig ”snill” monopolist som balanserer markedets behov, slik at opinion og myndigheter ikke reagerer negativt, er kanskje derfor urealistisk.

SAS-gruppens handlinger det første året har vært helt i tråd med dette. Kapasiteten er redusert med 15 % i setekm, nær 20 % når det gjelder antall avganger og enhetsinntekten har økt relativt sterkt. SAS må kunne sies å ha strammet relativt kraftig til i det norske markedet for å oppnå gevinst på kort sikt. Samtidig må det tilføyes at også markedsmessige forhold i seg selv gav grunn til å redusere kapasiteten (11. september og usikre økonomiske utsikter).

Gitt at kostnadene lar seg redusere i takt med produksjonsvolumet, er et teoretisk overskudd på innenlandsrutene beregnet til 1,6 milliarder kr.

Gitt kapasitetsnedgangen skulle en forvente høye kabinfaktorer. Dette har ikke slått til så langt. Trafikknedgangen har hittil i år vært ca 10 %. Bakgrunnen kan være stagnasjon i forretningsmarkedet, lav tilgang på billigbilletter, prisfølsomhet i fritidsmarkedet og redusert tidsfleksibilitet fra de reisendes side til å reise på ubekvemme tidspunkt.

Det er grunn til å tro at etterspørselen vil ta seg opp utover året. Vi kan da oppleve høye kabinfaktorer i tråd med monopolistens ønsker. Det er derfor grunn til å overvåke kapasitetssituasjonen og prisutviklingen framover. Samtidig ser det ut til at en ny aktør vil søke å etablere seg i det norske innenriksmarkedet. En oppfølging av hvordan konkurransen utvikler seg er derfor interessant, ikke minst med direkte undersøkelser i markedet.